

Конкурсное задание

VII Открытого регионального чемпионата «Молодые профессионалы» (WorldSkills Russia) Московской области – 2020

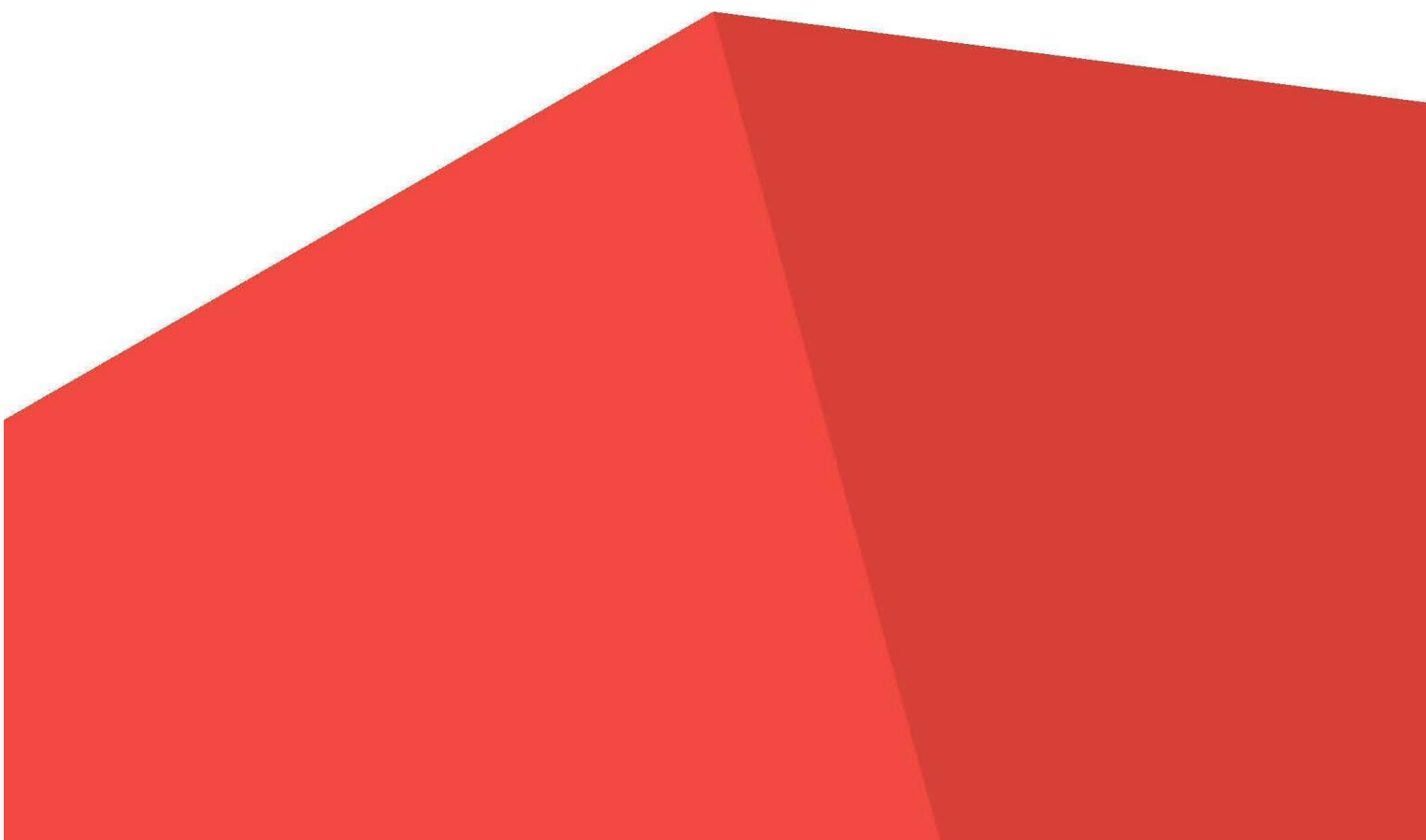
Компетенция

Предпринимательство

Конкурсное задание включает в себя следующие разделы:

1. Формы участия в конкурсе
2. Задание для конкурса
3. Модули задания и необходимое время
4. Критерии оценки
5. Необходимые приложения

Количество часов на выполнение задания: 11 ч.



1. ФОРМЫ УЧАСТИЯ В КОНКУРСЕ

Командное соревнование, команда 2 человека.

2. ЗАДАНИЕ ДЛЯ КОНКУРСА

Конкурс по компетенции Предпринимательство – это командные соревнования (в каждой команде два участника). Содержанием конкурсного задания является Предпринимательская деятельность. Конкурсное задание имеет несколько модулей, выполняемых последовательно. Перед началом соревнований участники разрабатывают и представляют для заочного оценивания экспертному жюри разработанный бизнес-план компании (проекта) с приложениями. В ходе соревнований участники защищают свой бизнес-план по модулям, содержание которых соответствует разделам бизнес-плана.

На протяжении конкурса, решая каждый день различные задачи, участники управляют развитием компаний (проектов) или, в случае зарегистрированных и действующих компаний, осуществляют корректировки их деятельности. На практике это означает, что соревнующиеся команды работают в условиях, приближенных к настоящей работе в офисе, выполняя задачи, указанные в конкурсном задании.

Защита каждого модуля (за исключением модуля А, оценка которого производится оценивающими экспертами заочно) проходит в форме публичной презентации. Во время подготовки презентации участникам разрешен доступ в Интернет, за исключением входа в социальные сети, собственные аккаунты, электронную почту, облачные сервисы. Во время подготовки презентации по модулю Н эти ограничения снимаются.

Пользоваться смартфонами запрещено на протяжении всего конкурса.

На презентацию по всем модулям, кроме модуля Н, отводится 5 минут (модуль Н – 6 минут). Кроме того, после защиты модуля, экспертное жюри может в течение 2-х минут задавать уточняющие вопросы, ответы на которые учитываются при оценке презентации.

Время, отведенное на подготовку презентаций, защиту модуля и вопросы жюри, может быть изменено по решению экспертов чемпионата.

Окончательные аспекты критериев оценки уточняются членами жюри. Оценка производится как в отношении работы модулей, так и в отношении процесса выполнения конкурсного задания. Если участники конкурса не выполняют требования техники безопасности, подвергает опасности себя или других конкурсантов, они могут быть отстранены от конкурса.

Кроме основных модулей, конкурсное задание включает в себя выполнение специального этапа, который представляет собой секретное задание и становится известен участникам и экспертам чемпионата в соответствующий день проведения соревнований. Задание специального этапа направлено на развитие у участников предпринимательских навыков.

Конкурсное задание должно выполняться помодульно. Оценка также происходит от модуля к модулю. На протяжении чемпионата участники могут быть одеты в официальную конкурсную одежду (WSR, фирменная одежда делегации, образовательной организации и пр.). На модуле Н участники презентуют компанию/проект в деловых костюмах.

МОДУЛИ ЗАДАНИЯ И НЕОБХОДИМОЕ ВРЕМЯ

Модули и время сведены в таблице 1

Таблица 1.

№ п/п	Наименование модуля	Рабочее время	Время на задание
1	Модуль А: Бизнес-план команды – 15% от общей оценки	С-1 заочно	
2	Модуль В: Наша команда и бизнес-идея - 8% от общей оценки	С1	1 час
3	Модуль С: Целевая группа - 10% от общей оценке	С1	1 час
4	Модуль D: Планирование рабочего процесса - 12% от общей оценки	С1	1 час
5	Модуль Е: Маркетинговое планирование - 10% от общей оценки + специальный этап 15%	С2	1 час
6	Модуль F: Устойчивое развитие - 5% от общего оценке	С2	30 мин
7	Модуль G: Техничко-экономическое обоснование проекта, включая финансовые инструменты и показатели - 10% от общей оценки	С3	1 час
8	Модуль Н: Продвижение фирмы/проекта - 15% от общей оценки	С3	1 час

Модуль А: «Бизнес-план» - 15% от общей оценки

1.1. Сроки и форма представления материалов.

Команда разрабатывает бизнес-план, который должен содержать краткую, но понятную информацию и давать ответы на волнующие инвесторов вопросы — каков объем инвестиций, сроки кредитования, гарантии возврата, объем собственных средств, а также другая значимая информация, которая будет оцениваться в соответствующих модулях конкурсного задания. Разделы бизнес-плана должны давать расширенную информацию о проекте и доказывать правильность расчетов.

Компатриот команды должен направить электронную копию Бизнес-плана с обязательными приложениями на электронный адрес главного эксперта не позднее 09.00 часов дня С-4

1. Бизнес-план в формате Word;
2. Обязательные приложения:
 - Видео ролик в формате mp4/avi/mov, длительностью не более 90 секунд.
 - Информационно-рекламный плакат в формате .jpeg.
 - Рецензия в формате .pdf.
 - Ссылка на опрос в google форме.
 - Материалы, подтверждающие проведение маркетингового исследования.
 - Финансовые расчеты в формате MS Excel.
 - Копии документов, подтверждающих регистрацию ИП (ООО, регистрацию участников в качестве самозанятых), открытие расчетного счета в банке и движение денежных средств на счете, подтверждающее предпринимательскую деятельность (документы предоставляются в тех случаях, когда ИП, ООО и т.д. зарегистрированы).

Три бумажные копии бизнес-плана каждой участвующей команды должны быть представлены до начала соревнований (не позднее 09.00 часов в День С-1).

Присланные в электронном виде бизнес-планы будут рассматриваться в день С-1 экспертами (каждый бизнес-план оценивают не менее 3 экспертов) и будут включать в себя 15% общей оценки команды (заочное оценивание модуля А).

Если бизнес-план будет выслан на почту Главного эксперта с задержкой до 6 часов, то оценивающие эксперты выставят нули за аспекты джаджмент модуля А. Если задержка составит более 6 часов, то команде выставляются нули за все аспекты модуля А. Если одно или более обязательных приложений будет выслано на почту Главного эксперта после 9.00 дня С-4, это влечет за собой обнуление соответствующего аспекта в схеме оценки.

Материалы следует присылать архивом, название которого должно содержать название проекта или региона (для отборочных соревнований или Финала).

Файлы в архиве следует обозначать следующим образом:

1. Для региональных чемпионатов:

Пример: БП_Наименование проекта_Фамилия участника 1_Фамилия участника 2

2. Для отборочных чемпионатов и Финала:

Пример: БП_Регион_Наименование проекта_Фамилия участника 1_Фамилия участника 2

1.2. Требования к формату бизнес-плана

Размер страниц бизнес-плана должен быть 21 x 29,7 см (стандарт А4) и, за

исключением титульного листа, все листы должны быть пронумерованы. Бизнес-план должен быть не более 24 страниц, включая титульный лист, формы с примерами, маркетинговые материалы и другие сопроводительные документы. Письменный вариант БП должен быть сшит «пружинами», иметь прозрачную обложку в перед титульным листом и твердую непрозрачную обложку в конце. Все представленные материалы являются частью бизнес-плана. Текст печатается на одной стороне листа, используется сквозная нумерация страниц. Номер страницы проставляется внизу листа справа.

На титульном листе бизнес-плана проставляется дата и подписи конкурсантов, подтверждающие авторство.

В приложения выносятся дополнительный материал, необходимый для подтверждения рассматриваемых положений: таблицы вспомогательных цифровых данных, инструкции, методический материал, компьютерные распечатки, иллюстрации вспомогательного характера, формы отчетности и другие документы. Страницы с приложениями входят в общий объем бизнес-плана.

1.3. Проверка авторства текста бизнес-плана

Проверка авторства формулировок бизнес-плана проводится с использованием системы <https://www.antiplagiat.ru/> или аналогичной (уточняется на форуме и в Методическом письме). Если процент оригинальности представленного бизнес-плана составляет менее 75%, это влечет за собой обнуление всех оценок за модуль А «Бизнес-план». При оценивании бизнес-плана дополнительно оценивается процент оригинальности, составляющий более 90%.

1.4. Требования к оформлению текста бизнес-плана

Текст бизнес-плана должен быть набран шрифтом 12 пп, TimesNewRoman, интервал 1,5 строки. Текст работы должен иметь следующие поля: левое – 30 мм, верхнее, нижнее – 20 мм, правое – 10 мм. Допускается уменьшение межстрочного интервала до 1,0 и до 10 пп в таблицах. Также допускается применение диаграмм, построенных на компьютере с помощью программных продуктов. Неприемлемо использовать профессионально сделанные графики и диаграммы (перепечатка из книг, учебников и пр.).

Основной текст работы должен быть выровнен по ширине с отступом 1,25 пп. Следует использовать автоматическую расстановку переносов в словах.

Таблицу в зависимости от ее размера обычно помещают под текстом, в котором впервые дана на нее ссылка. Если размер таблицы превышает одну страницу, то таблицу следует размещать в Приложении. Все таблицы, если их несколько, нумеруются арабскими цифрами, без указания знака номера. Номер размещают в правом верхнем углу над заголовком таблицы после слова "Таблица...", например, Таблица 1, Таблица 2. Таблицы снабжают тематическими заголовками, которые располагаются по центру страницы и пишут с прописной буквы без точки в конце.

В качестве иллюстраций в работах могут быть представлены чертежи, схемы, диаграммы, рисунки и т.п. Все иллюстрации обозначают в тексте словом «рисунок». Иллюстрации могут быть выполнены на компьютере, как в черно-белом, так и в цветном варианте. Все иллюстрации должны быть пронумерованы (внизу, по центру). Нумерация

сквозная, т.е. через всю работу. Если иллюстрация в работе единственная, то она не нумеруется. Все иллюстрации необходимо снабжать подписью, располагаемой под иллюстрацией в центре страницы после слов «Рис...».

Рисунки в зависимости от их размера располагают в тексте непосредственно после того абзаца, в котором данный рисунок был впервые упомянут, или на следующей странице, а при необходимости – в приложении.

1.5. Требования к структуре бизнес-плана

На титульном листе должно быть указано название чемпионата, название команды, название компании/проекта (если расходится с названием команды), имена участников команды, дата представления (дата дня С-1) и подписи участников.

Вторая страница – Содержание.

На третьей странице размещается «визитка» команды, где должен быть представлен краткий обзор выбранного командой бизнеса, а также описание профессионального опыта, навыков и компетенций каждого члена команды, позволяющих добиться успеха.

Бизнес-план должен содержать следующие разделы:

1. Резюме бизнес-идеи
2. Описание компании
3. Целевой рынок
4. Планирование рабочего процесса
5. Маркетинговый план
6. Устойчивое развитие
7. Технично-экономическое обоснование проекта (включая финансовый план)

1.6. Требования к оформлению финансовых расчетов (финансовая модель)

Данные, приведенные в бизнес-плане в Excel, могут использоваться (в том числе – корректироваться) в ходе работы на площадке. Динамику необходимо показывать наглядно – схемы, графики, диаграммы.

Горизонт планирования расчетов финансовой модели должен составлять не менее 2=x лет. Финансовые расчеты представляются в виде отдельного файла в формате Excel. Названия листов финансовой модели, выполненной в MS Excel носят рекомендательный характер:

Лист1 - данные для расчетов: % займа, натуральные величины, налоговые ставки региона, ставки дисконтирования и другие показатели необходимые для обоснования расчета.

Лист2 Расчеты инвестиционного капитала (первоначальных затрат)

Лист 3 План на будущие периоды Доходов и расходов

Лист 4 Расчеты себестоимости продукции

Лист 5 Факт прошлых периодов Доходов и расходов

Лист 6 Фактический баланс на предыдущую отчетную дату

Лист 7 Прогнозный баланс

Лист 8 План ДДС будущих периодов Доходов и расходов с указанием необходимого оборотного капитала.

Лист 9 Факт ДДС за прошлые периоды

Лист 10 Показатели деятельности (ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ: полные инвестиции в проект (стартовые+оборотный), простой и дисконтированные периоды окупаемости, NPV, IRR, IP, Рентабельность продаж по проекту, другие значимые показатели)

Ссылки в файле допустимы только внутри таблицы. Не допускаются внешние ссылки, скрытые ссылки на данные, таблицы, картинки. Если такие ссылки обнаруживаются в таблице MS Excel – значение ячеек полностью заменяются на данные.

1.7. Требования к оформлению информационно – рекламного плаката.

Информационно – рекламный плакат должен отвечать следующим требованиям:

1. Формат А3;
2. Полноцвет (3 и более цветов);
3. Назначение – реклама.
4. Формат файла .jpeg
5. Размер не более 150 Мб.

Рекламный плакат должен содержать визуальный образ продукта (услуги), логотип, слоган, актуальные контакты.

1.8. Требования к формату и содержанию видеоролика

Формат и требования к видеоролику:

1. В видеоролике должна присутствовать начальная заставка не менее 3 секунд (название проекта и фио авторов).
2. В видеоролике должна присутствовать конечная заставка не менее 3 секунд (название проекта + Контакты).
3. Размер ролика не должен превышать 150 Мб, продолжительность – не более 90 сек.
4. Формат ролика только в формате mp4/avi/mov.
5. В ролике должна присутствовать ссылка на правомерность используемых аудио и видео материалов.

1.9. Требования к внешней рецензии

В качестве приложения к бизнес-плану представляется внешняя рецензия сторонней организации, эксперты которой компетентны в теме разработанного проекта (бизнес-плана) на предмет реалистичности и реализуемости данного проекта (рекомендуемый объем – до 1 страницы шрифт 12 пп, TimesNewRoman, интервал 1,5 строки). Рецензию выдает организация, имеющая право на рецензирование бизнес-планов (Торгово – промышленная палата, Союз промышленников и предпринимателей России и т.п.). Рецензия не входит в общий объем бизнес-плана и предоставляется отдельно.

1.10. Требования к оформлению ссылки на google-опрос

Ссылка на google-опрос предоставляется в виде отдельного файла в формате MSWord, содержащего рабочую ссылку. Опрос должен содержать вопросы, необходимые и актуальные для данного статистического исследования. Вопросы должны быть составлены таким образом, чтобы исключить сомнения, что ответы на них, могут быть использованы во вред

опрашиваемому.

Приветствуется применение в ходе работы над проектом и разработки бизнес-плана софта 1С в малом бизнесе.

Особые правила: Предоставление заведомо ложной или недостоверной информации влечет за собой обнуление оценок за соответствующие аспекты!

Модуль В: «Наша команда и бизнес-идея» - 8% от общей оценки

В рамках данного модуля конкурсантам предстоит описать и обосновать профессиональный опыт, навыки и компетенции каждого участника, показать и обосновать распределение ролей и функциональных обязанностей участников команды, определить направления личного профессионального роста конкурсантов. Следует показать, каким образом команде удалось выйти на конкретную бизнес-идею, представить метод(ы) генерации бизнес-идеи и обосновать свой выбор данного(х) метода(ов).

В этом модуле предъявляется непосредственно сама бизнес-идея (в составе бизнес-концепции), метод оценки реализуемости бизнес-идеи и обоснование применения данного метода. Кроме того, необходимо указать не менее 3 конкурентных преимуществ вашей фирмы (проекта), продукции или услуги.

Команда должна проанализировать рынок и отрасль, к которым относится выбранная бизнес-идея, с использованием методики «5 сил Портера» или подобной.

В качестве ключевой модели рекомендуется использование бизнес – модели Александра Остервальдера, которую необходимо составить для собственной фирмы (проекта).

Требуется как можно более точно и полно описать продукт или услугу – их качественные характеристики, назначение и область применения, конкурентоспособность, необходимость лицензирования, степень готовности к выпуску, очевидную полезность (выгоду) для потребителя. Если вы производите и реализуете не один вид продукции, то возможно описание по группам товаров.

Необходимо показать процесс принятия решения в команде, способы разрешения конфликтов.

Постарайтесь продуктивно использовать время, выделенное на презентацию итогов работы по модулю В: следует уложиться в отведенное время и использовать его максимально полно. В ходе презентации конкурсантам необходимо продемонстрировать свои ораторские, коммуникативные способности, использование (в разумных объемах) разнообразных средств и приемов презентации (технические средства презентации, раздаточный материал, флип-чарт и пр.).

Цели этого модуля – оценить навыки и компетенции участников команды при составлении бизнес-плана, а также способность публично продемонстрировать свою бизнес-идею; определить авторства членов команд при составлении бизнес-плана, глубину понимания и компетентности членов команды в предложенном бизнесе.

Предоставление заведомо ложной информации влечет за собой обнуление оценок за соответствующие критерии.

Модуль С: «Целевая группа» - 10% от общей оценки

Конкурсанты должны обосновать важность определения целевой аудитории, описать и применить широко известные методики сегментирования, определить и детально описать целевую(ые) группу(ы) для собственного бизнеса (несколько качественных характеристик), на которые будет нацелен продукт/услуга компании, а также определенную сферу бизнеса, к которой относится выбранная целевая аудитория (B2C, B2B или B2G). Кроме этого, должны быть представлены основные характеристики типичного клиента (портрет), причем такие, которые включены в бизнес-концепцию.

Участники команды должны, с использованием официальных статистических данных (наличие на слайдах рабочих ссылок) и коммуникационных приемов (обязательно наличие анкеты и ссылки на базу данных исследования в google-форме), максимально точно и достоверно оценить размер всей потенциальной целевой аудитории, на которую направлены производимые компанией продукты/услуги в количественном отношении и стоимостном выражении, а также обосновать и определить размер прогнозируемой доли от общей величины целевой аудитории, которую планирует занять компания в процессе своей деятельности. Необходимо также, опираясь на маркетинговый бюджет и проведенные рекламные кампании, определить фактический и планируемый охват целевой аудитории, если компания уже осуществляет свою деятельность.

Результаты работы над модулем представляются в виде публичной презентации. Необходимо постараться продуктивно использовать время, выделенное на презентацию итогов работы по модулю С.

Предоставление заведомо ложной информации влечет за собой обнуление оценок за соответствующие критерии.

Модуль D: «Планирование рабочего процесса» - 12% от общей оценки

Этот модуль направлен на визуализацию бизнес-процессов с использованием различных современных методик, приемов структурирования и нотаций, приветствуется применение специализированных программных продуктов.

Необходимо определить и обосновать выбор ключевых бизнес-процессов, выстроить их в логичной последовательности. При планировании реализации своего проекта необходимо применять методики (концепции) управления производством (бизнес-процессами), а также пояснять основные моменты этой методики на собственном примере. Также необходимо определить потребность в различных ресурсах для, как минимум, ключевых бизнес-процессов.

Участники должны показать и обосновать позитивный и негативный сценарии развития бизнеса, разработать антикризисный план и наметить возможные пути выхода из проекта.

При определении бизнес-процессов, необходимо отнести их к определенным группам: управляющие, операционные и поддерживающие, а также представить показатели их результативности и эффективности.

В этом модуле также определяется организационная структура компании и

возможность изменения организационной структуры на различных этапах бизнес-проекта (этап запуска, этап роста и этап устойчивого развития бизнеса).

В модуле оцениваются фактически примененные методы и средства управления и структурирования бизнес-процессов. Для планирования реализации проекта используйте информационные программные средства (MS Project, ExpertProject и т.п.)

Результаты работы над модулем представляются в виде презентации. Необходимо постараться продуктивно использовать время, выделенное на презентацию итогов работы по модулю D.

Предоставление заведомо ложной информации влечет за собой обнуление оценок за соответствующие критерии.

Модуль E: «Маркетинговое планирование» - 10% от общей оценки

Участникам, с помощью методов стратегического анализа, необходимо определить измеримые и достижимые цели и задачи в области маркетинга, проанализировать конкурентную среду по нескольким показателям, определить и обосновать выбор маркетинговой стратегии, выбрать каналы продвижения и сбыта, а также стратегию ценообразования.

Конкурсанты должны определить маркетинговые инструменты, применимые на протяжении всего жизненного цикла клиента, и наиболее эффективные для данного продукта/услуги и целевой аудитории.

При планировании маркетинговых мероприятий необходимо принимать в расчет формулу 4 «Р», объяснять её применительно к выбранному продукту/услуге, анализировать взаимовлияние элементов этой модели.

Команде надо разработать детальный маркетинговый план для этапа запуска и дальнейших этапов функционирования проекта, который отражает выбранную маркетинговую стратегию.

В соответствии со стратегией участникам необходимо выбрать и обосновать рекламную модель, а также определить и обосновать основные рекламные мероприятия, уметь рассчитывать их стоимость и анализировать эффективность их применения с помощью разнообразных методов оценки, корректно определять маркетинговый бюджет.

Кроме того, важно правильно распределить функциональные обязанности членов команды в области маркетинга, возможность передачи некоторых функций на аутсорсинг или обосновать отсутствие такой необходимости.

При демонстрации результатов маркетинговых исследований оценивается, выбранный метод исследования, соответствие метода исследования и задач маркетинга, показатели квотности и репрезентативности выборки исследования при анализе результатов. Обязательно наличие анкеты и ссылки на базу данных исследования в google форме. Для обеспечения репрезентативности выборки, необходимо, чтобы в опросе приняло участие не менее 1% от доли, которую компания планирует занять на выбранном рынке. Приветствуется проведение полевых исследований, глубинных интервью и других коммуникативных способов выявления предпочтений целевой аудитории.

Фактически реализованная рекламная компания представляется, в виде анализа

результатов запланированной стоимости на привлечение 1 клиента и других показателей эффективности.

Предоставление заведомо ложной информации влечет за собой обнуление оценок за соответствующие критерии.

Результаты работы над модулем представляются в виде публичной презентации

Необходимо постараться продуктивно использовать время, выделенное на презентацию итогов работы по модулю Е.

Модуль F: «Устойчивое развитие» - 5% от общей оценке

Участникам необходимо исследовать возможности применения принципов устойчивого развития в деятельности компании.

В этом контексте необходима разработка и реализация стратегий развития бизнеса с разумным подходом к экологическим, социальным и экономическим факторам.

Необходимо оценить воздействие проекта на окружающую среду, предусмотреть меры по защите её от негативного воздействия, определить класс производственных и бытовых отходов, потребность в переработке и утилизации сырья или отходов и затраты на данные мероприятия.

Оцените прямое/косвенное влияние проекта на здоровье и безопасность сотрудников/клиентов, меры по нейтрализации негативного воздействия.

Сформулируйте основные аспекты кадровой политики своего предприятия, меры по созданию благоприятных условий для труда и отдыха сотрудников, их профессионального развития.

Определите меры или мероприятия по формированию положительного имиджа компании.

Важным является также экономический аспект устойчивого развития, в том числе, расчет точки безубыточности.

Выясните, является ли спрос на предлагаемый продукт или услугу устойчивым, оцените степень устойчивости и выработайте меры по поддержанию спроса на высоком уровне. Оцените доступность своего продукта или услуги различным слоям населения

При формировании плана устойчивого развития приведите фактические примеры, реализованные при организации бизнеса.

Необходимо постараться продуктивно использовать время, выделенное на презентацию итогов работы по модулю F.

Предоставление заведомо ложной информации влечет за собой обнуление оценок за соответствующие критерии.

Модуль G: «Технико-экономическое обоснование проекта, включая финансовые показатели» - 10% от общей оценки

В этом модуле компания должна провести точные расчеты на период не менее 2 лет, доказывающие, что задуманный бизнес будет иметь прибыль.

Необходимо обосновать и аргументировать способы финансирования вашего проекта на стартовом этапе. Следует составить бюджет инвестиций, отдельно выделяя расходы

стартового этапа, приобретение объектов основных средств, формирование оборотного капитала, а также определить источники финансирования – собственные средств и внешние источники. В отношении заемного капитала следует учесть его стоимость и условия возврата.

Участникам необходимо представить и обосновать свой способ ведения бухгалтерского учета.

В этом модуле необходимо использовать результаты маркетинговых исследований по проявлению целевой группы/целевых групп при определении прогнозных объемов продаж.

В рамках данного модуля участники должны составить бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств, прогнозный баланс, а также рассчитать и интерпретировать значимые экономические показатели (PP, DPP, NPV, IRR, IP и другие).

При расчете стоимости продукции желательно воспользоваться как минимум одной из известных моделей калькуляции расходов (direct-costing, absorptioncosting, standard-costing, activitybasedcosting и пр.), а при обосновании ценообразования – моделями или методами ценообразования (затратные, рыночные, параметрические и пр. методы).

Расчеты должны быть реалистичными и правильно выполненными. Кроме того, необходимо обратить внимание на практико-ориентированность, с одной стороны, и на точные расчеты, с другой стороны.

Расчеты по прибылям и убыткам должны быть реалистичными и правильно выполненными. Все расчёты выполняются в электронных таблицах. Участники должны быть осведомлены о том, что жюри обращает внимание на понимание расчетов стоимости и проверяет, являются ли цифры реалистичными.

Оценивающие эксперты проверяют корректность расчетов финансовых показателей, ориентируясь на презентацию, финансовую модель и данные, указанные в бизнес-плане.

Предоставление заведомо ложной информации влечет за собой обнуление оценок за соответствующие критерии.

Защита модуля проводится в форме публичной презентации. Необходимо постараться продуктивно использовать время, выделенное на презентацию итогов работы по модулю G.

Модуль H: «Презентация компании (фирмы/проекта) и её продвижение» - 15% от общей оценки

Презентация компании должна включать наиболее важные аспекты всех модулей (от А до H).

Оформление слайдов презентации в PowerPoint должно соответствовать сложившимся правилам оформления деловых презентаций (разумное количество шрифтов и размера шрифта, продуктивное использование пространства слайда и др.). Слайды презентации должны быть читаемы и комфортны для зрительного восприятия. В данном модуле необходимо продемонстрировать то, каким образом компания будет осуществлять коммуникации со своими деловыми партнерами и клиентами, умения пользоваться различными программными средствами для целей бизнеса.

Участники должны продемонстрировать умения владения навыками деловой переписки, составления коммерческих предложений, с помощью которых они планируют или осуществляют свои коммуникации.

Необходимо показать, каким образом участники проекта используют в своей

деятельности социальные сети, электронную почту. Экспертное жюри проверяет и оценивает полноту и качество контента представленных аккаунтов в социальных сетях, наполненность, информативность сайтов компаний/проектов.

Приветствуется работа по продвижению и развитию собственной компании/проекта в рамках проведения регионального чемпионата (отборочных соревнований/Финала НЧ), которая должна быть подтверждена соответствующими документами (протоколами и соглашениями о намерениях, заключенными договорами и т.д.).

Необходимо продемонстрировать реальные прототипы своей продукции/услуги.

Постарайтесь продуктивно использовать время, выделенное на презентацию итогов работы по модулю Н: следует уложиться в отведенное время и использовать его максимально полно.

Оценка презентации строится на основе учета способности участников приводить доводы и обоснованные аргументы, демонстрировать грамотную устную речь и командную работу, а также способность быстро реагировать на различные форс-мажорные обстоятельства..

Отдельным критерием в презентации является саморефлексия – способность участников отслеживать собственное движение в рамках чемпионата, учитывать и исправлять ошибки, на которые указало экспертное жюри.

Отдельно оценивается дресс-код участников команды.Рекомендованная форма одежды при защите модуля Н: для мужчин - официальный пиджак или жакет черного/синего/серого цвета, черные/синие/серые брюки, белая рубашка, черный/синий/серый галстук без рисунка или с символикой WSR, черные/синие/серые носки черные/синие ботинки. Для женщин: официальный пиджак или куртка темного цвета, черные/синие/серые брюки или юбка до колен, белая блузка без воротника или с небольшим воротником, черные или телесного цвета бесшовные колготки (чулки) и черные/синие туфли.

Предоставление заведомо ложной информации влечет за собой обнуление оценок за соответствующие критерии.

4. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ

В данном разделе определены критерии оценки и количество начисляемых баллов (субъективные и объективные) таблица 2. Общее количество баллов задания/модуля по всем критериям оценки составляет 100.

Таблица 2.

Критерий	Модуль	Баллы		
		Мнение судей	Измеримая	Всего
A1	Бизнес-план команды	3	12	15
B1	Наша команда и бизнес-идея	2	6	8
C1	Целевая группа	8	7	15
D1	Планирование рабочего процесса	7	10	17
E1	Маркетинговое планирование	7	10	17
F1	Устойчивое развитие	2	3	5
G1	Технико-экономическое обоснование	2	8	10

	проекта, включая финансовые инструменты и показатели			
Н1	Продвижение фирмы/проекта	5	8	13
Всего		36	64	100